

俄罗斯的国际租赁市场

——中国对俄投资的新机遇

樊 璞

经历了多年的经济负增长以后,俄罗斯经济出现转机,1999年出现正增长,增长率为4.9%。2000年俄罗斯经济增长高达8.3%。2001年世界经济显著下滑的背景下,俄罗斯经济仍保持了较好的发展势头,为5.7%。2001年俄罗斯吸引外资规模虽然不大,但速度较高,吸引外资额约为67亿美元,同比增长40%,且在2001年俄罗斯首次在不借债的情况下提前偿还了当年到期的外债。根据俄罗斯国家统计局的统计资料,至2000年年初,俄罗斯累计吸引外资额为293亿美元。俄罗斯吸引外资的方式主要包括:外商直接投资、有价证券投资、国际组织贷款(如国际货币基金组织、世界银行、国际金融公司)、发行欧洲债券以及其他投资方式等^①。俄罗斯的经济增长需要大量的外资,但目前俄罗斯的外国投资规模显然不能满足经济发展的需要。俄将在未来几年内加大吸引外资力度,扩展吸引外资的形式。作为一种特殊的投资形式,国际租赁将在未来的俄罗斯吸引外资中发挥重要的作用。因为伴随着经济

的增长,俄罗斯势必需要提升产业结构和引进先进的设备和技术。在进口资本货(Capital Goods)的过程中,国际租赁将成为重要的融资来源之一。

一 国际租赁对俄罗斯经济发展的作用

国际租赁在俄罗斯经济发展中的作用,主要表现在以下方面:

(一) 国际租赁在扩大俄罗斯的生产规模和促进设备更新方面起着重要的作用

目前各国制造业在国际商品市场上的竞争日益激烈。俄罗斯的企业为提高产品质量,降低生产成本,以增强竞争力,要求扩大生产规模和更新陈旧设备,从而形成对资本投资的需求

作者单位:厦门大学国际贸易系。

① 绿洲:《俄罗斯的外国投资》,《东欧中亚市场研究》2002年第2期。



高涨。但是,俄罗斯国内的众多企业,特别是中小企业面临资金短缺的困难。在这种情况下,借助于一种新型的融资渠道——租赁,它通过商品资本的形式以满足扩大再生产的需求。由于租赁能使企业实现更新设备和扩大生产的要求,因而对推动俄罗斯的经济的发展起了重要的作用。

(二) 国际租赁缓解了俄罗斯外汇短缺与进口资本货增长的矛盾

俄罗斯对资本货的需求将在未来几年内迅速上升,但俄罗斯资金短缺,特别是外汇短缺形成了进口的瓶颈。如果利用国际租赁,俄罗斯引进生产所需设备时不必动用现汇。如果企业租用的设备用于出口品的生产,还可以创汇。在租赁期满以后,企业还可以低价购得该设备。这对于外汇短缺的俄罗斯极富吸引力。

(三) 国际租赁扩大了俄罗斯的引资规模和提高企业的资金利用率

以国际租赁方式从国外引进一定数量的资本货,实际上等同于从国外借了一笔相当于机器设备贷款的外债。但因为租赁信贷不是法律上的借款形式,因此并不影响负债比率,从而扩大了俄罗斯举借外债的规模。同时,国际租赁使俄罗斯企业筹措资金有了新的途径。如果采用分期付款进口或采用卖方信贷进口,都需预付15%—20%的现汇押金,而采用国际租赁,不必筹措大量资金,就可以引进所需设备,形成生产能力,实际上等于利用了一笔长期贷款。企业不必一次性支付巨额外汇购买进口设备,只需按时支付租金,这样企业不仅可以避免因购置设备而积压资金,而且可以将腾出的资金用于购进原材料、开发新产品、扩大生产能力,加速资金周转,提高资金利用率。另外,租赁还可以得到税款优惠,节省投资成本。

(四) 国际租赁将带动俄罗斯的技术引进

随着国际租赁的出现与发展,国际技术贸易的部分市场已被国际租赁所取代。各国通过租赁贸易的方式而不用购买的方式引进技术已逐渐成为一种趋势。因为通过国际租赁方式同样可以获得大型成套设备以及与该成套设备有

关的专有技术。国际租赁除了没有取得设备所有权之外,承租人可得到与用技术贸易方式购买所能得到的其他一切权利。承租人租用设备通常要求出租人提供与设备有关的全部技术资料,如图纸、使用说明书以及其他一切能保证承租人有效掌握和安全使用设备的技术。所以通过国际租赁,俄罗斯既可以获得设备的使用权,又取得了专门的技术。通过一笔国际租赁业务,俄罗斯的承租企业可以完全掌握其所租用设备的使用技术。

二 俄罗斯的国际租赁市场概况

由于法律、政治、制度等一系列原因,在俄罗斯过去吸引外资的过程中,国际租赁并没有发挥应有的作用。国际租赁在俄罗斯的发展仍处于起步阶段。由于官方统计数据的欠缺,很难准确地估计出国际租赁业务的交易量。目前的资料主要来源于专家的估计。俄罗斯最大的研究国际租赁的智囊机构——Garant - Invest Co. 收集了占俄罗斯租赁业务65%的93家租赁公司的数据,估计出以下结果:

表1

年份	新增租赁交易量(件)	租赁占总投资比重(%)
1995	200	0.40
1996	630	1.00
1997	960	1.40
1998	1 180	2.30
1999	1 300	4.47
2000	1 415	4.35
2001	2 400	—

资料来源: Igor Yegorov(2002), "International Leasing in Russia", BISNIS

与美国和西欧占总投资30%—80%的租赁份额相比,俄罗斯约4%的份额实在是微乎其微。虽然租赁在总投资中的比重并不是很大,却呈一种持续增长的势头,并且鉴于国际租赁在引资中的优势,有望在未来加速增长。

根据Garant - Invest Co.的调查,2000年俄罗斯租赁业务的行业主要分布如下:

表 2

工业和加工设备	32.8%
地质勘探设备和石油开采设备	11.7%
电信设备	18.9%
计算机及办公设备	2.9% (其中45%的租赁业务来自康柏 Hewlett - Packard)
农业机械设备	21.9%
交通运输工具	11.0%
小轿车、巴士	4.1%
卡车、拖车	6.9%
建筑设备	5.7%
养路设备	2.9%
医疗设备	5.2%
铁路设备,全部车辆	0.5%
其他	0.1%

资料来源: Igor Yegorov(2002), "International Leasing in Russia", BISNIS

在以上的设备租赁中, 70%的设备是进口设备。这意味着俄罗斯经济的增长引起新的生产设备的投资增加, 并引发对外国设备和技术的需求上升。对于开展国际租赁的外国公司而言, 俄罗斯的印刷业、石油和天然气、木材加工、电信、医疗、养路、食品加工和农业等领域都是绝好的投资领域。

俄罗斯对租赁公司的设立在 2002 年之前实行许可证制度, 截至 2001 年 9 月, 俄罗斯经济发展部共签发 2 500 张租赁许可证, 其中发给外国公司的租赁许可证有 150 张。但目前开展租赁业务的公司只有 415 家。2002 年, 俄罗斯取消对租赁公司的许可管理。在 50 家主要租赁公司中有 34 家设在莫斯科, 5 家设在圣彼得堡。很多俄罗斯的租赁公司是金融寡头设立的, 其目的是集中资金流, 减少交税和争取优惠的交易条件。金融寡头的控股使俄罗斯的租赁业具有了发展的最初动力, 同时, 独立租赁公司的出现也推动着租赁业的增长。俄罗斯租赁市场的竞争开始加剧, 各个租赁公司都在努力使客户多元化并扩大业务领域。

业界普遍认为, 俄罗斯本国的租赁业的资本金是不充足的, 约 90%的租赁公司依靠银行

贷款或承租人提前支付租金来融资。这对俄罗斯长期融资租赁业务的开展不利。解决租赁业资金不足的主要渠道包括: 通过增加股票发行吸引更多的俄罗斯民间资本注资; 民航、农业、医疗等领域的租赁业务由政府加大财政投入; 进行国际商业信贷(但很难获得优惠的贷款条件)等。除此之外, 重要的解决办法就是允许更多的外国租赁资本进入俄罗斯市场。在俄罗斯的设备租赁中, 70%的设备是进口设备, 如果有外国租赁公司提供租赁, 则很好地解决了资金短缺的矛盾。

国际租赁在俄罗斯的顺利开展也面临着障碍。外国租赁公司在俄罗斯开展国际租赁业务的最大顾虑是, 投资者对俄罗斯的长期宏观经济环境缺乏足够的信心。目前在俄罗斯投资的银行很少有涉足项目融资的, 即使为争取份额, 贷款期限也不会超过 3 年。这意味着只有在俄罗斯能够帮助外国投资者树立起足够的信心, 才能使国际租赁业在俄罗斯经济中发挥重要作用。

俄罗斯租赁业务的复杂性也常常使外国租赁公司望而生畏。众所周知, 一旦俄罗斯承租人违约, 租赁公司很难再保住租赁设备。俄罗斯本国的租赁公司在开展业务时都要小心翼翼, 他们谨慎地评估承租人的资信, 根据以往的失败教训设计更周密的租赁合同。所以, 外国租赁公司选择与俄罗斯有实力的本土公司合作不失为一个好办法, 双方优势互补, 可以提高在俄罗斯市场的竞争力。

三 中国在俄罗斯开展国际租赁的意义及其对策

俄罗斯的国际租赁市场, 为各国的投资者提供了机遇。目前无论是处于自身经济发展的需要, 还是为加入世贸组织做必要的准备, 俄罗斯政府采取了一系列经济改革方案, 并完善国内立法, 包括颁布新的《土地法典》、《许可法》、《公司注册法》等, 加上原来颁布的《外国投资法》、《有价证券法》、《私有化法》、《租赁法》、《产



品分割法》等,保护企业免于国家控制,改善公司治理结构,规范证券市场,以及对海关规定、税收规定等进行修改。在过去10年里,俄罗斯引资裹足不前的主要是缺乏一个良好的投资环境。政局动荡、政策多变、卢布汇率不稳、税赋繁重、犯罪和腐败现象严重、缺乏法律保障,形成了外资进入的壁垒。因此,完善的法律体系一直被认为是外资大规模进入俄罗斯市场的前提条件。现在,俄罗斯的法律框架开始逐步完善,相应的法律出台并开始实施,国际资金进入俄罗斯已呈现增长趋势。

目前活跃在国际租赁市场上的租赁组织主要有三类^①:综合专业租赁公司、银行、信托等金融机构以及大工业制造厂商。美国、欧盟、日本是国际租赁业中的主力军,其中,美国居第一位,约占世界总成交量的一半。同时,一些东南亚、南美的发展中国家也纷纷进入国际租赁市场,加剧了国际租赁市场的竞争。租赁业务也趋向多样化。除了传统的融资租赁、经营租赁,还出现了杠杆租赁、转租赁、回租赁等多种形式的租赁,发展了租赁与直接投资、补偿贸易、贷款相结合的综合租赁形式。俄罗斯作为一个新兴投资市场,很具诱惑力。发达国家,如美国、德国、英国、日本的租赁公司凭借雄厚的实力,已开始抢占俄罗斯的国际租赁市场。

基于下列考虑,中国也应积极开拓俄罗斯的国际租赁市场。

(一)国际租赁业务是中国实施“走出去”战略的实现形式之一

目前机电产品出口虽然占中国出口第一位,但与发达国家相比,中国的机械设备出口仍有较大差距。作为一种特殊的投资形式,国际租赁将融资与融物结合起来,有利于中国设备输出,等同于出口设备开拓俄罗斯市场,提高中国产品在俄罗斯市场占有率。国际租赁有利于我国出口生产企业防止设备和技术陈旧过时,加快技术改造和设备更新,从而提高中国企业对国际产品升级换代的应变能力,加强我国出口产品在国际市场的竞争力。由于融资和融物同时进行,可以为工贸结合、技贸结合闯出

一条新路。

(二)俄罗斯市场是极具潜力的国际租赁市场,是中国贸易和投资地区多元化的重要选择

俄罗斯是世界上国土面积最大的国家,拥有极其丰富的自然资源,具备较为雄厚的工业基础。俄罗斯有1.46亿人口,市场容量较大。俄罗斯人整体文化素质较高,拥有技术熟练而又比较便宜的劳动力资源。俄罗斯是一个潜力巨大的市场,对外国投资者有着相当大的吸引力。更为重要的是,俄罗斯今后出于经济发展的需要,将会扩大资本设备的进口,但俄罗斯的外汇储备不足,国际租赁将是解决这一突出矛盾的重要途径,俄罗斯的国际租赁市场也将是各国青睐的目标。

(三)中俄两国经济具有互补性

由于俄罗斯在某些制造业上处于比较劣势,而中国在某些制造业上处于比较优势,俄罗斯正是中国开展国际租赁业的理想对象。多年来,中俄两国的贸易额一直徘徊在50亿—70亿美元的低水平上,2000年才达到破记录的80亿美元,而且每年中方存在大量的逆差,与俄罗斯市场的需求和中国的出口潜力相距甚远。中俄的经贸合作应以多种形式、多层次展开。2000年10月,俄罗斯总理卡西亚诺夫在访华期间签署了包括2001—2005年双边贸易协定在内的十多个合作文件,使双方在多领域的合作进一步加强。中国可以通过国际租赁这种途径,利用在制造业上的优势与俄罗斯的资源优势进行互补,进而加强双方的经贸合作。

中国在俄罗斯开展国际租赁业,应采取以下具体对策。

(一)中国国际租赁业的开展必须在法律的规范内进行

中国应尽快出台与国际租赁相关的法律,或者尽快出台《中国对外投资法》。在《中国对外投资法》中,将国际租赁作为投资的一种特殊形式,予以法律地位的确认。因为国际租赁业涉及国际贸易、国际融资、国际投资、国际经济

① 叶文振:《国际租赁学》,山西经济出版社1999年版。



合作等诸多方面,必须予以法律规范,才能严格依法开展国际租赁,并使国际租赁业受到法律保护。

(二)政府应充分发挥间接宏观调控经济的职能,积极扶持中国国际租赁业的发展

从西方发达国家的经验看,政府的支持和鼓励是本国企业开展国际租赁业的重要推动力。政府主要通过税收优惠和投资优惠为国际租赁业创造条件。中国也应对国际租赁交易采取国际通行做法,给予税收上的减免,并把它作为对外投资的形式之一,给予投资上的优惠和鼓励。建立稳定的信贷基金,采取灵活的外汇管理政策,使中国国际租赁业有充足的资金保障。

(三)开展在俄罗斯的国际租赁业务,中国应采取以拳头产品和项目的出口租赁为突破口

目前,俄罗斯吸引外资的优先领域包括:因缺少进口原料和设备而生产萎缩的企业、食品工业、地方工业、建材工业、因污染需转产的企业。俄罗斯利用外资的重点包括:西伯利亚及远东地区的石油、天然气、煤炭、木材加工等能源、原材料工业,以及交通、通讯设施和房地产开发。中国可以选择农业机械设备和食品加工设备、通讯设施、建筑设备作为开拓俄罗斯国际租赁市场的关键领域。

以农业机械设备为例^①,中国的农业机械设备在俄罗斯很具竞争力,虽然技术不属于最先进的,但是很具实用性。从农业机械需求情况来看,俄罗斯虽在原苏联时期实现了农业机械化,但原苏联时代留下来的农业机械目前大部分已经老化报废,农民又没有手工耕作的传统,严重影响了农业生产,因而急需更新农业机械和建立新的维修体系。同时,产业结构调整使得很多俄罗斯商人都有自己创办小企业的愿望。设备、零部件、原材料等生产资料在俄罗斯拥有广阔的市场,我国生产的很多中小型设备非常适合俄罗斯的需求。所以,中国农机的国际租赁在俄罗斯市场大有可为。中国农机在俄

罗斯的主要热门产品包括:联合收割机和其他收割类农机设备、耕田机和其他土壤处理设备(包括犁地机、耙机、播种机和化肥喷洒机等)、农用拖拉机、轻型拖拉机及其用具、灌溉设备、牛奶加工设备以及粮食仓储设备等。

(四)中国在俄罗斯开展国际租赁业务应针对俄罗斯中小企业

中国的国际租赁业的实力显然逊色于美国、德国、日本等发达国家,所以中国应实行差异化营销策略,避开与发达国家的正面交锋。俄罗斯的中小企业对资金有着巨大的需求,但租赁公司往往忽略了这个领域。给中小企业提供融资常常存在着高风险,所以很多租赁企业在开发中小企业融资租赁市场时会犹豫不决。但实际上,高风险常伴随着高收益,中小企业租赁业务领域的利润率非常高,可以达到10%左右,而提供租赁服务给大企业只能有2.5%—5%的回报率。另外,许多俄罗斯中小企业对国际租赁的基本常识缺乏了解,不知道租赁能带来融资和减免税收等好处,更不知道诸如出租人具体要求、间接付款条件等的租赁交易的细节。因此,对俄罗斯企业进行租赁知识的专业培训是开拓租赁业务的重要途径。

(五)中国在俄罗斯开展国际租赁业务应谨慎从事,胆大心细,做好充分的市场调研

俄罗斯市场不像西方国家市场那样规范,有些机制尚不健全,加上目前许多西方国家也在开发俄罗斯市场,所以市场情况变化较快,如对市场了解不透、对未来预测不准,就有可能造成投资的失败。对国际租赁的合作伙伴——承租人及其资信状况进行深入考查,在合作过程中应继续关注合作伙伴的经营状况。对于涉及投资的产权问题一定要搞清。掌握涉及投资项目的俄罗斯法律法规,合法经营,合理避税。由于俄罗斯各项法律法规变化较多,必要时要向当地有关专家进行咨询。

(责任编辑:宋锦海)

^① <http://www.china-yuqiao.com>

